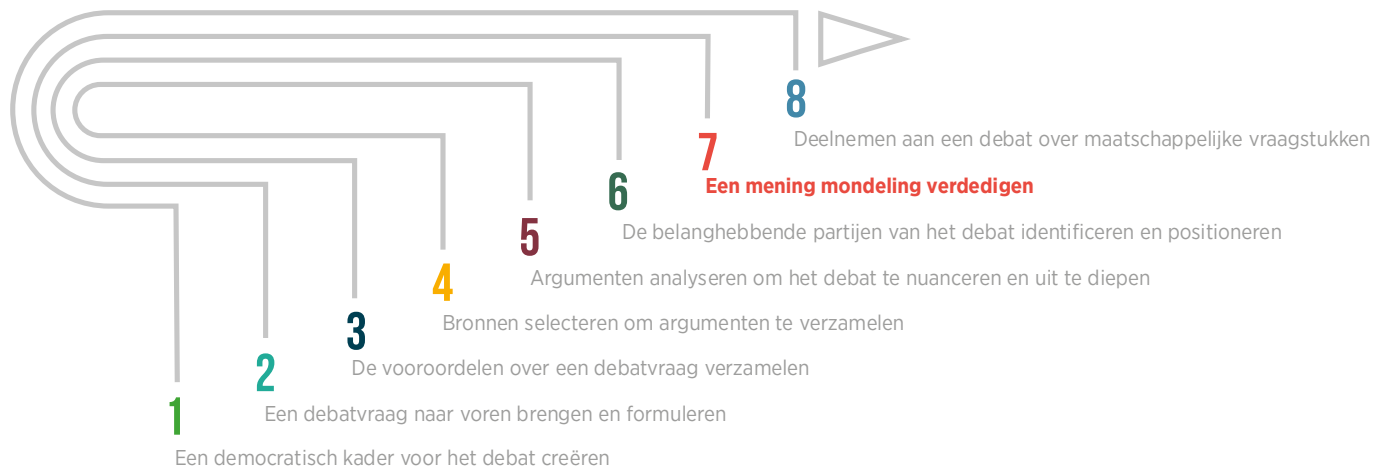


EEN MENING MONDELING VERDEDIGEN

# INLEIDING

In deze module leren jongeren het woord nemen in het openbaar, oefenen ze hun pleidooi en ontdekken ze hoe ze op een argument kunnen reageren.

De module bevat hiervoor vijf activiteiten. De eerste activiteit bundelt een reeks hulpmiddelen om het spreken en het uitdrukken van een mening in het openbaar te vergemakkelijken. De tweede activiteit stimuleert luisteren en discussiëren tijdens een debat. Activiteiten 3 en 4 bevat twee oefeningen voor verbale technieken; jongeren oefenen met het uitdrukken van hun mening, ze worden daarbij geconfronteerd met tegenargumenten waarop ze leren reageren. Ten slotte kunt u met activiteit 5 het debat openstellen voor belanghebbende partijen.



## VOORAFGAANDE STAPPEN uitgevoerd door de groep of uzelf:

- Kader van het debat (**module 1**)
- Het formuleren van de debatvraag (**module 2**)
- Analyse van de argumenten met betrekking tot het debat (**module 5**) – specifiek voor activiteit 3
- Identificatie van belanghebbende partijen (**module 6**) – specifiek voor activiteit 3

## S A M E N V A T T I N G



## ACTIVITEITENFICHES

**ACTIVITEIT 1**

Het woord leren nemen – p. 100

**ACTIVITEIT 2**

Argumenten aanvoeren en aanhoren – p. 102

**ACTIVITEIT 3**

Uw mening verdedigen in een debat op tegenspraak – p. 103

**ACTIVITEIT 4**

De mening van een belanghebbende partij  
verdedigen in het debat – p. 105

**ACTIVITEIT 5**

Een debat met belanghebbende partijen  
voorbereiden en faciliteren – p. 106



## AANKNOPINGSPUNT

**AANKNOPINGSPUNT 1**

De rollen in het debat – p. 107

**AANKNOPINGSPUNT 2**

Enkele sleutels voor een goede bemiddelaar – p. 108

**AANKNOPINGSPUNT 3**

De drie pijlers van de argumentatie – p. 109



## HET WOORD LEREN NEMEN



**Minimale duur** – 10 tot 15 minuten per hulpmiddel.



**Opstelling** – Variabel afhankelijk van het hulpmiddel.



**Materiaal** – Geen.



**Beschrijving** – De hulpmiddelen om onszelf uit te drukken zijn een reeks korte activiteiten die vrijheid van meningsuiting stimuleren, om de deelnemers aan te moedigen zichzelf te uiten en hun persoonlijke mening te geven. Dit zijn korte praatspelletjes, waarbij jongeren worden gestimuleerd om hun mening in de groep te uiten zonder angst voor oordelen, terwijl andere activiteiten helpen bij het verkennen van de argumentatiemogelijkheden.



## HULPMIDDEL 1: IK, IN JOUW PLAATS

Verdeel de jongeren in groepjes van 4 tot 6, en laat ze in een kring plaatsnemen. Eén van de deelnemers schetst een reële of fictieve problematische situatie en vraagt de andere jongeren om hun mening. Ze mogen slechts één oplossing tegelijk voorstellen, ga de cirkel rond en laat elke jongere om de beurt aan het woord, begin je bijdrage met 'Ik, in jouw plaats, ...'. Als een persoon geen zinnige bijdrage kan leveren, zegt hij: 'Ik pas'.

### Voorbeeld:

- Jongere 1:  
'Ik heb een beetje moeite om 's nachts in slaap te vallen'.
- Jongere 2:  
'Ik, in jouw plaats, zou ik 20 minuten voor het slapen gaan buiten gaan wandelen'.
- Jongere 3:  
'Ik, in jouw plaats, zou rustige muziek beluisteren voordat ik naar bed ging'.

En zo verder tot iedereen aan het woord is geweest. U kunt de oefening zo vaak herhalen als u wilt, totdat de jongeren zich comfortabeler voelen om het woord te nemen.

## HULPMIDDEL 2: EEN STAP VOORUIT

De deelnemers staan rechtop in een rij aan één kant van de ruimte. Doe een reeks eenvoudige uitspraken waarop de jongeren een persoonlijk antwoord moeten formuleren. Als een jongere 'ja' wil antwoorden, doet hij een stap naar voren. Stel eenvoudige en duidelijke vragen aan het begin van de oefening, gaandeweg kunt u de vragen ingewikkelder maken.

### Voorbeeld:

- Ik eet liever zoet dan zout.
- Ik ben bang voor spinnen.
- Ik ben gelovig.
- Ik vind stemmen belangrijk.
- Ik ben betrokken bij een belangenvereniging.
- Ik ben in het verleden getuige/slachtoffer van intimidatie geweest.
- Ik kom met de fiets of het openbaar vervoer naar school.
- Ik draag graag merkkleding.

U kunt de activiteit kan zo vaak als gewenst herhalen. De deelnemers kunnen vóór aanvang van de oefening voorstellen doen.

### HULPMIDDEL 3: 'JA, EN BOVENDIEN'

Bij dit hulpmiddel breien we verder op wat eerder is gezegd om een idee verder uit te werken. De deelnemers staan in een kring. Vraag iemand uit de groep om een voorstel te doen, over welk onderwerp dan ook (we geven bij een eerste sessie de voorkeur aan niet-controversiële onderwerpen). De volgende jongere komt terug op wat is voorgesteld door zijn zin te beginnen met **'ja, en bovendien, ...'** of **'nee, integendeel, ...'**. Het doel is niet om aan het einde van de activiteit tot een samenhangend voorstel te komen, we willen de jongeren alleen aansporen om voort te gaan op wat de vorige persoon heeft gezegd.

#### Voorbeeld:

- Jongere 1:  
'Ik vind dat warme maaltijden in de kantine verplicht moeten zijn.'
- Jongere 2:  
'Ja, en bovendien moeten ze gratis zijn.'
- Jongere 3:  
'Nee, integendeel, leerlingen moeten klusjes voor de school opknappen om van dergelijke voordelen te genieten'
- Jongere 4:  
'Ja, en bovendien kunnen deze klusjes extra voordelen opleveren zoals toegang tot de computerruimte'
- Jongere 5:  
'Ja, en bovendien kunnen we aan het eind van het schooljaar de meest behulpzame jongere verkiezen.'

U moet deze oefening in duur beperken, maximaal één of twee ronden. U kunt de oefening wel meermaals herhalen met verschillende voorstellen.

### HULPMIDDEL 4: 'EEN MINUUTJE'

De oefening 'Een minuutje' is bedoeld om jongeren over elk onderwerp aan het praten te krijgen. Het doel is om spreken in het openbaar te stimuleren.

Schets een thema met één of twee woorden voor de eerste jongere (idealiter een vrijwilliger). Het thema is niet van belang (bomen, sport, schoenen, de maan ...). De jongere moet dan 60 seconden spreken over het thema, met zo min mogelijk denkpauzes, 'euhm's' en andere onderbrekingen en herhalingen.

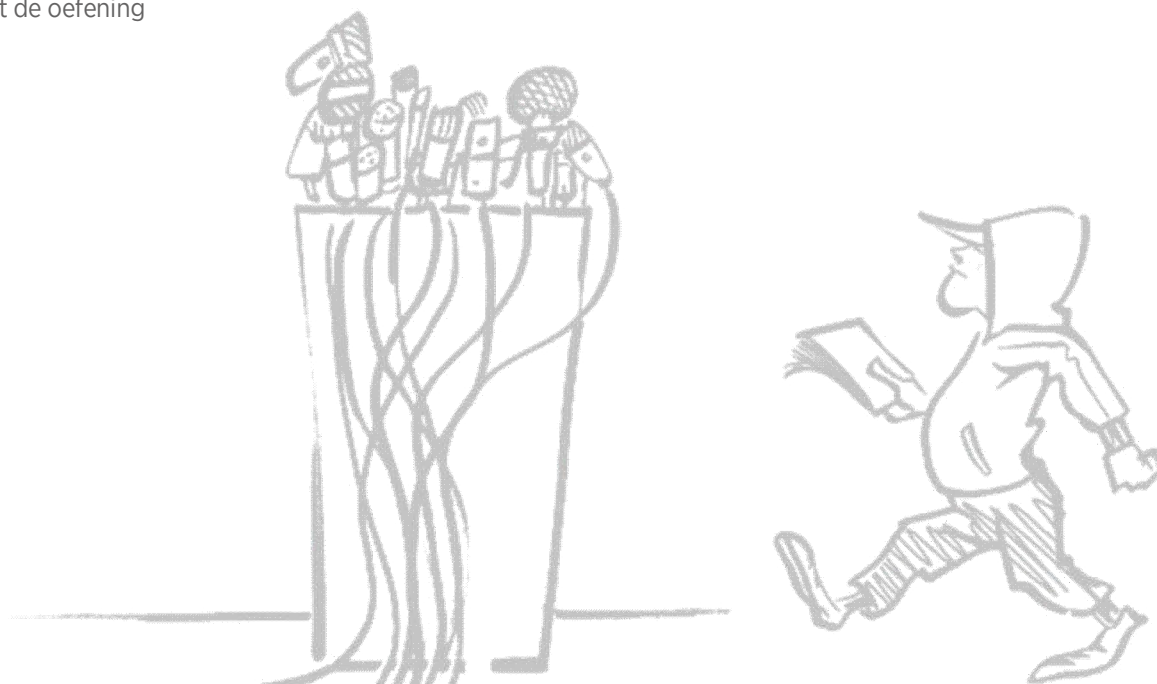
Vraag aan het einde van elke uiteenzetting wat de jongeren van deze uiteenzetting vinden. Hebben jullie goed opgelet of hebben jullie niet gevolgd? Waarom? Is het een gemakkelijke oefening? Wat zijn de voornaamste moeilijkheden? Hoe kunnen we onze prestaties verbeteren?



#### Aanknopingspunten

De drie pijlers van de argumentatie

Na afloop kiest de jongere een nieuw thema en geeft hij het woord aan een andere jongere. Zo gaan we door totdat iedereen heeft gesproken.





## ARGUMENTEN AANVOEREN EN AANHOREN



**Minimale duur** – 30 minuten.



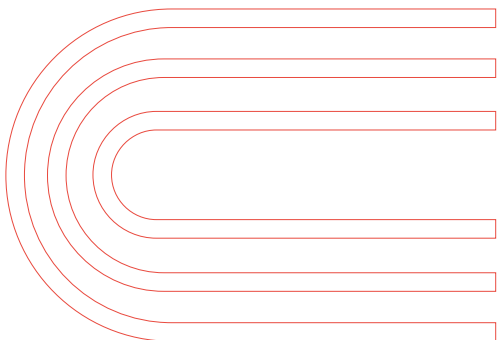
**Opstelling** – Een grote kring van stoelen met vijf tot zeven extra stoelen in het midden.



**Materiaal** – Geen specifiek materiaal.



**Beschrijving** – Deze activiteit (geïnspireerd door het spel ‘Spin the Bottle’ of de ‘Samoan-cirkel’) stimuleert het luisteren naar andere deelnemers aan het debat en moedigt het uitspreken van tegenargumenten aan. Het is een ideale activiteit met groepen waar spreken geen probleem is, maar waarbij rekening houden met andere standpunten complexer is. Deze activiteit stimuleert luisteren en discussiëren.



### 1. VOORBEREIDING VAN DE ACTIVITEIT

Laat de jongeren plaatsnemen op stoelen die in een grote kring zijn opgesteld. In het midden van de kring staan vijf tot zeven extra stoelen (afhankelijk van de grootte van de groep) in een kring opgesteld. De personen op de centrale stoelen kijken naar binnen.

U bent de bemiddelaar tijdens deze oefening.

### 2. SAMENSTELLING VAN DE BINNENSTE KRING

Kies een thema en licht bovenstaande regels toe.

De eerste persoon die zijn mening wil geven, neemt plaats op één van de stoelen in het midden. Zodra iemand anders wil tussenkomen, staat die persoon op en neemt hij plaats op één van de lege stoelen in het midden. Nieuwe jongeren kunnen plaatsnemen in de centrale kring zolang niet alle stoelen bezet zijn.

Er moet altijd een vrije stoel in het midden zijn, zodat er op elk moment één persoon in de kring kan komen.

### 3. VERANDERING VAN STOELLEN

Wanneer de laatste vrije stoel is ingenomen, moet één van de personen in het midden opstaan en terugkeren naar zijn plaats in de buitenste kring. De jongeren moeten dit zelf regelen.

U kunt (zo nodig) eventueel toelichten dat de persoon die het langst in de kring zit de kring als eerste moet verlaten. Als niemand wil opstaan, moet u ingrijpen. Als iemand in het midden een tijdje niet heeft gesproken, moet hij zijn plaats afstaan.

Let op: de jongeren in de buitenste kring mogen niet praten of reageren op wat er wordt gezegd! Ze moeten in de binnenste kring plaatsnemen om tussen te komen.

### 4. UITDIEPING VAN HET DEBAT

Wanneer de activiteit eindigt bij gebrek aan discussie, kunt u de discussie voortzetten door met de hele groep dieper in te gaan op wat er al is gezegd.



#### Aanknopingspunten

Enkele sleutels voor een goede bemiddelaar



## UW MENING VERDEDIGEN IN EEN DEBAT OP TEGENSPRAAK



**Minimale duur** – 50 minuten.



**Opstelling** – Rond in een kring opgestelde tafels.



**Materiaal** – Voor elke jongere iets om te schrijven.



**Beschrijving** – Jongeren wisselen argumenten uit en oefenen met het geven van hun mening, worden geconfronteerd met tegenargumenten en leren daarop reageren.

### 1. BESCHRIJVING VAN DE ACTIVITEIT

Zoek eerst enkele vrijwilligers:

- De bemiddelaar. Hij geeft het woord aan de verschillende jongeren en controleert of ze zich aan hun tijd houden.
- De griffier. Hij vat de argumenten kort samen na elke discussie.
- De secretaris (u hebt er twee nodig, één per team). Elke secretaris moet de argumenten noteren die door een van de kampen (voor of tegen) worden aangehaald. Op basis van deze aantekeningen kunnen we na de activiteit een schriftelijke samenvatting maken.

Verdeel de groep vervolgens in twee teams (voor/tegen) volgens de voeling van de jongeren met het probleem.

Vraag de jongeren om zich op een denkbeeldige lijn voor/tegen de debatvraag te positioneren en teams voor/tegen te vormen.

U kunt uw groep ook verdelen in vier groepjes van twee teams voor en twee teams tegen als uw groep meer dan 15 jongeren telt. In dit geval moet u een tweede spel organiseren, eventueel in plaats van de stap 'eerste reactie'.



**Aanknopingspunten**  
De rollen in het debat

### 2. VOORBEREIDING VAN DE ARGUMENTEN

De jongeren krijgen 15 minuten om hun argumenten voor te bereiden. Neem polshoogte bij de 'voor'-groep en de 'tegen'-groep om de jongeren te stimuleren en te helpen het woord te nemen (wie haalt welk argument aan en wanneer).

### 3. DE SPREEKOEFFENING

Elke groep neemt plaats aan één kant van de ruimte. Het 'voor'-team begint. Jongere nummer 1 uit het 'voor'-team begint. Jongere 1 uit het 'tegen'-team reageert. Dan is jongere 2 van het 'voor' team aan de beurt, enzovoort. Jongeren moeten de spreekvolgorde respecteren en reageren op de argumenten van de tegenpartij.

Elke jongere mag maximaal één minuut spreken.

#### 4. REACTIES IN HET HEETST VAN DE STRIJD

---

Vraag de jongeren na 15 minuten of wanneer het debat voorbij is om een eerste reactie op de discussie te geven. Deel ook uw vaststellingen en opmerkingen, maar blijf gemoedelijk en aanmoedigend om de jongeren betrokken te houden.

#### 5. INDIVIDUELE REFLECTIE

---

Na de oefening krijgt iedereen even tijd om te bezinnen. De jongeren beschrijven mondeling of op papier:

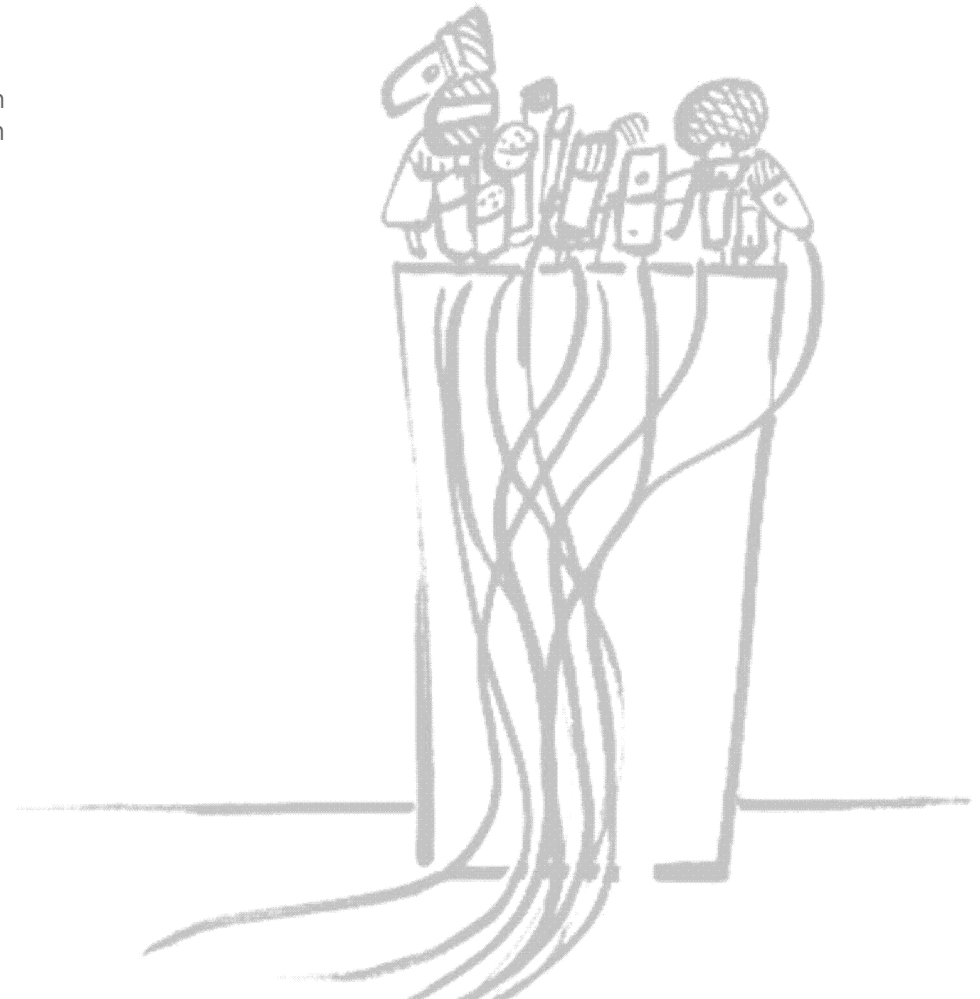
- Een argument dat ze bijzonder effectief vinden.
- Een argument dat ze niet effectief vinden
- Hun standpunt in verband met de kwestie. Is dit veranderd? Zo ja, waarom?



##### Aanknopingspunten

De drie pijlers van de argumentatie

Variatie: de verschillende groepjes verdedigen een standpunt dat tegengesteld is aan hun standpunt. Deze variant is vooral interessant bij een onstuimig debat waarin de jongeren het duidelijk niet met elkaar eens zijn.







## DE MENING VAN EEN BELANGHEBBENDE VERDEDIGEN IN HET DEBAT



**Minimale duur** – 50 minuten.



**Opstelling** – Rond in een kring opgestelde tafels.



**Materiaal** – Lijst met in module 5 verzamelde argumenten en in module 6 geïdentificeerde belanghebbende partijen. Als u deze modules niet met uw groep jongeren hebt uitgevoerd, hebt u infoches van de belanghebbenden nodig met een beschrijving van de rol, hun belang in het debat, de verdedigde waarden en voorbeelden van argumenten.



**Beschrijving** – Jongeren worden zich bewust van het standpunt van politieke spelers, verenigingen of instellingen.

### 1. BESCHRIJVING VAN DE ACTIVITEIT

Zoek eerst enkele vrijwilligers:

- De bemiddelaar. Hij geeft het woord aan de verschillende jongeren en controleert of ze zich aan hun tijd houden.
- De griffier. Hij vat de argumenten kort samen na elke discussie.
- Secretaris (één per team). Elke secretaris moet de argumenten noteren die zijn kamp aanhaalt. Op basis van deze aantekeningen kunnen we na de activiteit een schriftelijke samenvatting maken.

Verdeel de groep vervolgens in groepjes van 4 of 5 jongeren. Elk van deze groepjes staat voor een groep die een belang of een standpunt in het debat heeft (zie module 6 voor

belanghebbende partijen): industrieën, belangenverenigingen, burgers, politieke spelers, NGO's,... Deze rollen verschillen afhankelijk van het debatthema.



**Aanknopingspunten**  
De rollen in het debat

### 2. VOORBEREIDING VAN DE ARGUMENTEN VAN BELANGHEBBENDE PARTIJEN

Op basis van de in module 5 verzamelde argumenten en de in module 6 over de belanghebbende partijen verzamelde informatie (of op basis van vooraf opgestelde infoches) krijgen de jongeren 20 minuten de tijd om hun rol en het bijbehorende standpunt voor te bereiden.

### 3. 1° FASE VAN HET DEBAT

De jongeren vertegenwoordigen een 'belangengroep' en halen om de beurt een argument aan om het bij hun rol behorende standpunt te verdedigen. De verschillende groepjes nemen beurtelings het woord, onder aansturing van de bemiddelaar. Beëindig de eerste fase na 15 minuten of wanneer het debat afgelopen is.

### 4. NAAR ANDERE ARGUMENTEN ZOEKEN

Geef de groepjes 10 minuten de tijd om aanvullende argumenten voor te bereiden en de argumenten van de andere groepjes te weerleggen.

### 5. 2° FASE VAN HET DEBAT

Hervat de oefening gedurende nog eens 10 minuten, onder dezelfde voorwaarden.

### 6. INDIVIDUELE REFLECTIE

Na de oefening krijgt elke jongere even de tijd om te bezinnen. De jongeren beschrijven mondeling of op papier:

- Een argument dat ze bijzonder effectief vinden.
- Een argument dat ze niet effectief vinden
- Wat vinden ze van de rol die ze moesten spelen? Zijn ze het eens met het verdedigde standpunt?
- Hebben ze het gevoel dat hun rol min of meer makkelijk te verdedigen was dan de andere rollen?



**Aanknopingspunten**  
De drie pijlers van de argumentatie



## EEN DEBAT MET BELANGHEBBENDE PARTIJEN VOORBEREIDEN



**Minimale duur** – Niet bepaald.



**Opstelling** – Geen specifieke opstelling.



**Materiaal** – Geen specifiek materiaal.



**Beschrijving** – Deze activiteit is bedoeld om de belangrijkste lijnen uit te zetten van een debat met de belanghebbende partijen. De groep wil kennismaken met deze partijen om hun argumenten en hun motivaties voor een bepaald standpunt in het debat beter te begrijpen.

### 1. SELECTIE VAN DE GENODIGDEN

De eerste fase van deze activiteit vindt plaats in de volledige groep. De groep kiest wie er wordt uitgenodigd (één of meer spelers? welke?).

Vraag de jongeren om de beurt naar een naam (van een persoon of organisatie).

Stimuleer vervolgens een discussie om de voorkeuren vast te stellen.

Bespreek de meest relevante combinaties als u meerdere sprekers kunt uitnodigen.

Overweeg een plan B aangezien u niet zeker weet of u de genodigden kunt overtuigen.

### 2. OPSTELLEN VAN DE VRAGEN

Laat de jongeren in groepjes van 4 of 5 ongeveer tien minuten werken aan het formuleren van vragen op basis van deze lijst en van wat de groep weet over de standpunten van deze belanghebbende partijen.

Verzamel deze vragen en bespreek hun relevantie, hun groepering in groepsverband. Verwelkom andere suggesties.

Beperk deze discussie tot ongeveer vijftien minuten. Het is niet de bedoeling om tot een definitieve lijst te komen, maar om een basis te leggen die door een van de werkgroepen wordt verfijnd.

### 3. WERKGROEPEN TER VOORBEREIDING VAN HET DEBAT

Besluit deze activiteit door de verschillende taken te identificeren, voor elke taak een werkgroep op te zetten en een tijdschema op te stellen. De werkgroepen hebben elk een specifieke taak.

Bijvoorbeeld:

- a. Het vastleggen van de datum, het reserveren van de locatie en het uitnodigen van de belanghebbende partijen.
- b. Het verfijnen van de vragen, het voorbereiden van de presentatie van de belanghebbende partijen en het faciliteren van het debat.
- c. Het voorbereiden van alle 'extra's': communicatie en uitnodiging (indien het debat toegankelijk is voor een extern publiek), het verwelkomen van de sprekers, het inrichten en decoreren van de zaal, het opnemen van het debat en het nemen van notities.



## DE ROLLEN IN HET DEBAT



Een debat hoeft geen strijd of conflict te zijn, in tegenstelling tot wat televisiedebatten of de tegenstrijdige meningen van de politieke spelers ons willen doen geloven. Een debat is veeleer een open uitwisseling van ideeën, meningen en argumenten. Het is niet de bedoeling om tegen onze gesprekspartner in te gaan, hoewel we verschillende ideeën, uiteenlopende meningen en tegenstrijdige argumenten hebben.

Het doel van een dergelijk debat is om onze kennis te verrijken en/of tot een besluit te komen, door consensus of na stemming. Het kan positief uitpakken om onze gesprekspartner te domineren tijdens een debat (kijk maar naar de politiek). Dit is echter niet bevorderlijk voor de reflectie: niemand komt uit het debat met meer kennis, heel vaak geldt zelfs het omgekeerde.

Alle deelnemers aan een debat moeten deze doelstelling voor ogen houden! Soms is het echter moeilijk om het hoofd koel te houden, vooral als het debat betrekking heeft op belangrijke kwesties. Doorgaans zijn er meerdere individuen betrokken bij het organiseren van een debat:

- De persoon die de debatsessie inleidt. Deze persoon bepaalt het kader voor het debat en stelt de deelnemers en het onderwerp op objectieve wijze voor. Hij schetst een context voor het gesprek dat zal plaatsvinden en verduidelijkt de geografische, temporele of ideologische beperkingen van het debat. Deze persoon herinnert ook aan de regels van het debat: wie neemt het woord, en hoe? Hoelang mag elke interventie duren? Welke rol heeft een eventuele jury? Zijn laatste taak is om het debat toe te lichten aan de deelnemers, hen eraan te herinneren wie de verschillende deelnemers zijn en welke groepen de deelnemers vertegenwoordigen, indien van toepassing.
- De bemiddelaar. Deze persoon houdt toezicht op de naleving van de regels van het debat. Als alles goed gaat, is zijn rol zeer beperkt en moet hij enkel het woord aan de verschillende personen geven en bij elke interventie zorgen dat ze zich aan hun spreektijd houden. In de meeste gevallen moet de bemiddelaar echter af en toe herinneren aan de regels van het debat. Deze verschillen natuurlijk per context, maar het is belangrijk dat iedereen dezelfde regels volgt. Dat is precies de taak van de bemiddelaar. Let op, dit is een belangrijke verantwoordelijkheid die om een objectieve benadering vraagt! Een niet-neutrale bemiddelaar beïnvloedt het debat te veel, denk maar aan bepaalde 'afhankelijke' debatten op televisie.
- De secretaris van het debat. Deze persoon moet noteren wat er wordt gezegd tijdens de sessie waarvoor hij of zij verantwoordelijk is. Hij moet alle gegeven informatie, de tijdens het debat aangehaalde argumenten en de tijdens het debat naar voren gebrachte meningen in een overzicht samenvatten. Een neutrale houding is hierbij van essentieel belang. Het is absoluut niet de bedoeling om slechts kennis te nemen van de argumenten van één partij.
- De deelnemers aan het debat. Deze personen zullen het woord nemen om hun mening te geven of argumenten aan te dragen. Zij hoeven uiteraard niet objectief of neutraal te zijn, maar wel te goeder trouw om het debat op gang te brengen. De allermoeilijkste taak voor deelnemers aan een debat is niet om het woord te nemen, maar om te luisteren en zich in te leven in de personen met wie ze discussiëren. Soms zijn conflicten onvermijdelijk, wat geen probleem is zolang het debat niet uitmondt in ruzie. Het sleutelwoord tijdens het hele debat is respect.



### Bronnen

Reflechir sur la justice dans une perspective citoyenne (reflecteren op rechtvaardigheid vanuit het perspectief van een burger), uitg. Koning boudewijn stichting, 2001, 120 pagina's, p.104.  
[http://portail-eip.Org/fr/liens/articles/justice\\_tozzi.Pdf](http://portail-eip.Org/fr/liens/articles/justice_tozzi.Pdf)



## ENKELE SLEUTELS VOOR EEN GOEDE BEMIDDELING



### IEDEREEN AAN HET WOORD LATEN

Een goede bemiddelaar zorgt er niet alleen voor dat iedereen die het woord wil nemen daartoe de gelegenheid krijgt, maar ook dat personen die niet spontaan spreken het woord krijgen. Sommige mensen vinden het moeilijker om het woord te nemen. Hun mening kan echter interessant zijn voor de hele groep.

De bemiddelaar moet bij momenten ook voorkomen dat een deelnemer die veel spreekt, weer aan het woord komt. Deze oefening is erg moeilijk en vraagt om voldoende zelfvertrouwen. Hij kan er gewoon aan herinneren dat de deelnemer al heeft gesproken en dat anderen ook iets te vertellen hebben. Bij een zeer geanimeerd debiet met een beperkt aantal actieve deelnemers moet de bemiddelaar bepalen wanneer het interessant is om het woord te geven aan de personen die nog niet hebben gesproken.

### HERINNEREN AAN DE REGELS

In de meeste debatten komt er een moment dat een bepaalde deelnemer de regels overtreedt. Soms moet u de hele groep ook gewoon herinneren aan de regels rond het debat, of het nu gaat om spreektijd, de inhoud van de argumenten of regels van fatsoen die niet meer worden nageleefd.

### DE UITEENZETTINGEN SAMENVATTEN

Een ervaren bemiddelaar moet in één of twee zinnen kunnen samenvatten wat er zojuist is gezegd, zonder iemands gedachten onjuist weer te geven. Dit doet hij na elke uiteenzetting en voordat een andere deelnemer het woord krijgt. Dit is een complexe oefening die niet altijd nodig is. Het herhalen van het laatst aangehaalde argument heeft twee voordelen bij lange debatten. Ten eerste krijgen het publiek en de jongeren een tweede kans om het argument te beluisteren. De tweede kan de spreker zijn uiteenzetting verduidelijken als iemand iets niet goed heeft begrepen.





## DE DRIE PIJLERS VAN DE ARGUMENTATIE



Bij het argumenteren baseren we ons op drie hoofdpijlers. Alle drie de drie pijlers moeten aanwezig zijn om overtuigend te zijn. Anders verliest het argument zijn kracht. Als u deelneemt aan een debat, moet u tegelijkertijd blijk geven van ethos, pathos en logos. Elk argument komt overeen met ten minste één van deze pijlers. Geef de voorkeur aan argumenten die een combinatie van deze pijlers vormen: zo verrijkt u het debat, kunt u vanuit verschillende invalshoeken op de voorgestelde mening reageren en is het moeilijker voor de tegenpartij om tegenargumenten te bedenken.



### Aanknopingspunten

Zie module 5 en de aanknopingspunten voor meer informatie over argumenten.

Er bestaat een duidelijke parallel tussen deze pijlers van de argumentatie en de essentiële elementen van een goede presentatie door een leerkracht of een gespreksanimateur. Een interessante cursus bevat niet alleen de te bestuderen stof, maar bevat ook andere elementen waardoor jongeren interesse tonen en zich betrokken voelen.

## ETHOS

Ethos is de indruk die de spreker geeft. Het gaat om zijn uiterlijk, zijn aanwezigheid, zijn reputatie, maar ook zijn houding en zijn goodwill. Het is een belangrijke, maar moeilijk te beïnvloeden pijler: soms moeten we een rol spelen, bepaalde zaken ensceneren om deskundig, efficiënt, intelligent of sympathiek voor de dag te komen.

Het imago dat we willen uitstralen kan afhankelijk van de context verschillen: dezelfde houding kan in de ene context een indruk van efficiëntie geven, maar in een andere context hooghartig lijken. De deelnemers aan een debat moeten hun publiek verleiden. Daarom moeten ze hun publiek door en door kennen.

Een spreker die uitsluitend op deze pijler vertrouwt, loopt het risico dat zijn uiteenzetting wordt onderuitgehaald door goed voorbereide argumenten. Een professioneel imago dient niet ter vervanging van een goede voorbereiding, maar vormt wel een belangrijke aanvulling.

## PATHOS

Pathos draait om het gebruiken en bespelen van de emoties van het publiek. Een goede spreker weet hoe hij argumenten kan inzetten om bij zijn publiek een bepaalde emotie uit te lokken. Hij of zij kan inzetten op humor, angst, afgunst, vreugde, hoop, enz. om te overtuigen. Blijf niet hangen in pathos, deze argumenten helpen misschien wel overtuigen, maar stellen op zich meestal niet zoveel voor. Bovendien kan een tegenstander ze heel gemakkelijk onderuithalen met tegenargumenten door op een andere emotie in te spelen. Zo kan de tegenstander een argument dat op angst berust weerleggen door een argument dat op trots inspeelt.

## LOGOS

Logos, misschien wel de meest voor de hand liggende van de drie pijlers, is de pijler van de overtuigende argumenten. Een ervaren spreker gebruikt overtuigende argumenten, voorbeelden met een sterke suggestieve kracht, in het kader van een duidelijke en precieze uiteenzetting. Logos verwijst naar een logische argumentatie op basis van overtuigende argumenten.

In een ideeëndebat is dit de belangrijkste pijler, deze pijler brengt immers de ideeën aan. We kunnen echter niet volstaan met deze pijler. De overtuigingskracht van emoties en onze geloofwaardigheid (met andere woorden pathos en ethos) is ook belangrijk. We krijgen een oninteressante, saaie of ingewikkelde uiteenzetting wanneer we ons enkel op logos richten.



### Hulpmiddelen

De video « Les 3 Piliers de la Persuasion : Logos - Pathos - Ethos » (De drie pijlers van overtuigingskracht: logos - pathos - ethos) gemaakt door Connor Neill voor TedX.

Deze video illustreert de drie pijlers:

<https://www.youtube.com/watch?v=l6-QQircyEY>

